

IMPLEMENTASI MANAJEMEN RESIKO PADA USAHA UMKM TAHU BAROKAH MOJOAGUNG

Yoyok Triwahyuli Ananta ¹, ArivatuNi'mati Rahnatika ²,
Erif Fiantini Aulia Aspiranza ³.
Universitas KH. A. Wahab Hasbullah Jombang.

yoyok@89@gmail.com¹, arivaturahmatika@unwaha.ac.id², antiendel8@gmail.com³

Abstrak: Pelaku usaha terkadang dihadapkan pada resiko penurunan, dan pelemahan kinerja yang mengakibatkan penurunan profit perusahaan akibat ketidakpastian iklim bisnis. Sebagai obyek yang diteliti Tahu Barokah Mojoagung dihadapkan pada resiko kerugian, baik dalam pengelolaan dan penjualan, hal ini berakibat pada kesulitan masyarakat dalam mendapatkan pekerjaan. Tujuan penelitian ini untuk menganalisa Implementasi manajemen resiko pada usaha Tahu barokah Mojoagung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, data autentik diambil secara objektif melalui wawancara, dan observasi kemudian dinalisis dan dibahas dengan bantuan data studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Industri Tahu Barokah memiliki potensi besar di masa depan. Potensi profit masuk dalam kategori baik karena dalam proses pemasaran tidak mengalami kendala yang berarti, bahkan produsen kuwalahan dalam penerimaan pesanan tahu yang berlimpah, karena kapasitas produk yang terbatas.

Kata Kunci: Resiko Usaha, Manajemen Resiko, UMKM Tahu Barokah

Abstract: Business actors are sometimes faced with the risk of decline, and weakening performance that results in a decrease profits due to uncertainty in the business climate. As an object of study, the Tahu Barokah Mojoagung Company is faced with the risk of loss, both in management and sales, this results in difficulties for people in getting jobs. The purpose of this study is to analyze the implementation of risk management in the Tahu Barokah Mojoagung business. This field research uses a qualitative approach, authentic data is taken objectively through interviews, and observations are then analyzed and discussed with the help of library study data. The results of the study indicate that the Tahu Barokah Industry has great potential in the future. The profit potential is categorized as good because in the marketing process there are no significant obstacles, even producers are overwhelmed in receiving abundant tofu orders, due to limited product capacity.

Keywords: Business Risk, Risk Management, UMKM Tahu Barokah

Pendahuluan

Kebutuhan pokok merupakan kebutuhan yang mutlak yang harus dipenuhi oleh setiap manusia demi kelangsungan hidup. Kebutuhan pokok itu sendiri terdiri dari beberapa macam, seperti sandang pangan, papan dan juga pendidikan. Kebutuhan yang meningkat setiap tahunnya memicu perusahaan untuk menawarkan berbagai macam produk, mulai dari kualitas dan harga yang sangat bervariasi. Setiap produk memiliki kelebihan masing-masing, oleh karenanya setiap orang akan berusaha untuk memperoleh kebutuhan masing-masing.¹

Perkembangan dan persaingan pada bisnis sangat tinggi, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Mereka sama-sama bersaing untuk mendapatkan banyak konsumen sehingga pendapatan yang diterima pun meningkat. Bukan hanya perusahaan besar yang berperan penting untuk menunjang perekonomian Indonesia. Namun usaha mikro kecil juga ikut andil dalam menunjang perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan karena usaha menengah kecil dapat menjadi ujung tombak perindustrian suatu negara yang mampu menyerap banyak tenaga kerja, sehingga tingkat pengangguran mampu mengurangi tingkat penurunan.

Berdasarkan data kementerian koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64, 19 Juta dengan kontribusi PDB sebesar 61, 97% atau senilai dengan 8,573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan untuk menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada. Serta dengan adanya UMKM dapat menghimpun 60,4% dari total investasi. Tingginya jumlah UMKM seimbang dengan banyaknya lapangan pekerjaan di Indonesia sehingga dengan ini UMKM juga berperan penting terhadap pengentasan

¹ Irham Fahmi, *Manajemen Resiko*, (Bandung: ALFABETA, 2018) ; 1-2

pengangguran. UMKM juga menyerap kredit sebesar pada tahun 2018 sebesar kurang lebih Rp 1 triliun.²

Data ini membuktikan bahwa UMKM memiliki peluang yang besar terhadap pasar mengenai hal keuangan, terutama pada bank untuk menyalurkan dana. Namun sekitar 60-70 % UMKM belum memiliki akses pembiayaan pada bank. Pengalaman ini menyadarkan banyak kalangan untuk memberikan porsi secara besar mengenai bisnis skala mikro, bahkan untuk membuktikan perhatiannya pemerintah menetapkan UU NO. 20 tahun 2008 tentang UMKM. Dengan adanya peraturan tersebut menjadikan gerak UMKM menjadi leluasa karena ada hukum yang menjadi penopangnya.

Tidak ada yang tau mengenai masa depan, oleh karena itu manusia dituntut berhati – hati dalam mengambil keputusan. Misalkan keputusan dalam melakukan sebuah usaha. Ketika seseorang mengambil keputusan, tanpa kita sadari kita berada ketidak pastian mengenai hasil yang akan kita dapatkan. Walaupun begitu kita tetap berharap apapun tindakan yang kita ambil akan mendapatkan hasil yang sempurna.

Setiap pelaku usaha akan menghadapi beberapa resiko mengenai penurunan, pelemahan kinerja yang mengakibatkan penurunan pada profit perusahaan. Manajemen resiko dipantau secara tidak sistematis, acak, intuitif dan informal. Manajerial bahkan sering kali tidak memperhatikan aspek internal perusahaan. Karena setiap bisnis memiliki resiko dan ketidakpastian yang berbeda-beda. Seperti halnya Perusahaan tahu barokah di kecamatan Mojoagung. Dimana juga memiliki beberapa potensi kerugian dan pengelolaannya dan penjualannya, pembangunan berkelanjutan yang akan berpengaruh terhadap banyak masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan. Dalam usaha dapat dilihat dari variasi atau fuktuasi, seperti

² Kementerian Investasi/ BKPM, “ Upaya Pemerintah Untuk Memajukan UMKM Indonesia”, <https://www.bkpm.go.id//diakses> pada juni 2024.

halnya fluktuasi pada produksi, harga atau penghasilan yang didapat oleh pembuat keputusan. Meskipun tidak ada strategi yang menjamin 100% dapat mencegah resiko – resiko usaha. Oleh karena itu, agar resiko tidak menghalangi kegiatan usaha, seharusnya resiko tersebut dapat dikelola dengan strategi untuk dapat menghindarinya.³

Menurut Arthur J. Keown, resiko dimengerti sebagai prospek suatu hasil yang tidak disukai (operasional sebagai deviasi).⁴ Menurut Hanafi, risiko merupakan besarnya penyimpangan antara tingkat pengembalian yang diharapkan (*expected return-ER*) dengan tingkat pengembalian aktual (*actual return*).⁵ Sedangkan menurut Muehlen, risiko adalah probabilitas terjadinya kerugian atau keuntungan dikalikan besarnya dampak risiko tersebut.⁶

Suswinarno menjelaskan bahwa risiko dapat dikategorikan ke dalam dua bentuk, yaitu risiko spekulatif dan resiko murni. Risiko spekulatif adalah suatu keadaan yang dihadapi perusahaan yang dapat memberikan keuntungan dan juga dapat memberikan kerugian. Contohnya seperti usaha bisnis, membeli saham, dan sebagainya. Sedangkan risiko murni (pure risk) adalah sesuatu yang dapat berakibat merugikan atau tidak terjadi apa-apa dan tidak mungkin menguntungkan. Contohnya adalah Kecelakaan, kebakaran, banjir, dan sebagainya.⁷

Manajemen risiko adalah sejumlah kegiatan atau proses manajemen yang terarah dan bersifat proaktif, yang ditujukan untuk mengakomodasi kemungkinan gagal pada salah satu atau sebagian dari sebuah transaksi atau instrumen. Oleh

³ Herman Darmawi, “*Manajemen Resiko*” (Jakarta Bumi Aksara, 2017) : 3-4

⁴ Arthur J. Keown, David F. Scott, Jr, John D. Martin, J. William Petty, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Edisi Satu, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2009), 33-37.

⁵ Hanafi. Manajemen Risiko operasional. (Jakarta : Pendidikan dan Pembinaan manajemen, 2006), 55.

⁶ Muehlen, M. Z. & Ho, D. T, Risk Management in BPM Lifecycle. (Netherland, Springer-Verlag Berlin Heidelberg. 2006). 79.

⁷ Suswinarno.. Aman dari Risiko dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (Jakarta: Visimedia. 2012), 48.

karena itu, manajemen risiko haruslah merupakan sebuah proses yang dinamis, tidak statis, dan berubah sejalan dengan ubahan kebutuhan dan risiko usaha.⁸

Manajemen risiko melibatkan proses, peralatan, teknologi, hingga teknik-teknik tertentu yang akan membantu manajer dalam pengambilan keputusan yang tepat. Ini karena fase pengambilan keputusan diharapkan dapat membantu segala kemungkinan peningkatan dan kemungkinan yang buruk dikurangi. Ada manajemen risiko diatasi risiko melalui penilaian terstruktur mengatasi ketidakpastian, di mana hasil akhirnya dalam manajemen risiko, strategi untuk mengelola risiko ini.⁹

Dari uraian diatas penulis tertarik untuk mendalami dan meneliti dengan judul: **“IMPLEMENTASI MANAJEMEN RESIKO YANG TERJADI PADA PERUSAHAAN TAHU BAROKAH DI KECAMATAN MOJOAGUNG”**.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan, dengan mengambil data autentik secara objektif. Peneliti melakukan studi langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh gambaran mengenai implementasi manajemen resiko yang dilakukan oleh pelaku usaha menengah kecil UMKM Tahu Barokah di Kecamatan Mojoagung. Pendekatan dalam penelitian ini adalah termasuk penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi, dengan menggunakan teknik pengumpulan data, wawancara, observasi, dan menggunakan studi pustaka.

⁸ Tampubolon, R, Risk Management: Qualitative Approach Applied to Commercial Banks. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004), 17.

⁹ Zain, A. Jejak Bisnis Khadijah, (Jakarta: Penerbit Hikmah, 2008), 23.

Pembahasan

Profil UMKM Tahu Barokah

UMKM Tahu Barokah berlokasi di RT. 02 RW. 02, Desa Mancilan, Kecamatan Mojoagung. Berdiri pada tahun 2000 dan memiliki karyawan kurang lebih sekitar 20 orang. Akibat tingginya permintaan konsumen terhadap bahan baku memasak seperti halnya tahu, bapak Muhtadin dan keluarga mempunyai ide untuk membuat usaha tahu. Produsen tahu disini masih menggunakan tenaga manusia dan mesin. Alat pencetakan, perebusan, dan penggorengan masih menggunakan tenaga manusia. UMKM Tahu Barokah ini berperan penting terhadap kehidupan masyarakat. Masyarakat yang semula menganggur setelah adanya usaha ini mereka mendapatkan pekerjaan sehingga berakibat pada peningkatan perekonomian masyarakat.

Tahapan dalam proses produksi tahu barokah

Tahap pertama, pemilik usaha menyediakan bahan baku, seperti kedelai impor, cuka, air, agar dalam proses pengelolaannya tidak begitu memerlukan banyak tenaga. Kedelai diperoleh dari pasar dan dibawa menggunakan mobil pick up. Selain bahan baku pemilik usaha juga telah mempersiapkan alat yang akan digunakan untuk proses produksi, seperti pisau, tungku rebus, kayu, mesin setakan, mesin penggiling, plastic, timba, bak dsb.

Tahap kedua untuk proses pembuatan tahu diawali dengan mencuci kedelai. Kedelai yang telah dicuci kemudian direndang selama 6 sampai 12 jam. Setelah direndam, kedelai kemudian dicuci kembali hingga bersih, kemudian kedelai digiling dengan menggunakan mesin penggiling hingga halus, setelah itu disaring dengan menggunakan mesin saring hingga tidak tersisa ampas. Setelah disaring, air sari dari kedelai tersebut dimasak dengan suhu kurang lebih 70-80 derajat. Dan menunggu hingga suhu turun, air sari kedelai kemudian diaduk secara perlahan dan merata serta ditambahkan bahan pembuat tahu atau cuka. Dalam proses ini akan

menghasilkan endapan yang kemudian akan dipres dalam cetakan untuk menghilangkan kandungan airnya. Setelah di pres tahu dicetak dan kemudian siap untuk di pasarkan.

Analisis Prospek dan Analisis Memanajemen Resiko

Prospek masa depan dari industri tahu ini cukup baik, mengingat tahu merupakan makanan yang digemari oleh masyarakat, dan juga sebagai bahan tambahan dalam produksi bakso yang menjamur di daerah Mojoagung, Prospek dikatakan cukup baik karena dalam proses pemasaran selama ini tidak mengalami kendala yang berarti dan justru produsen sangat kuwalahan dalam penerimaan pesanan tahu yang berlimpah akibatnya kurang kapasitas produksi yang memadai. Hal ini dikarenakan bahwa Industri tahu Barokah sudah berdiri sejak lama sehingga telah mempunyai langganan yang tetap baik itu pedagang tahu maupun penjual bakso di sekitar Mojoagung. Namun meskipun begitu perusahaan tahu barokah tetap mewaspadaai resiko yang akan terjadi.

Dalam setiap kegiatan pasti ada risiko yang akan mengiringinya, termasuk dalam sebuah bisnis. Tidak ada sebuah kegiatan yang tidak memiliki risiko, sekecil apapun kegiatan tersebut pasti ada risikonya.¹⁰ Seperti pada kasus meningkatkan kapasitas produksi sehingga dapat dapat meningkatkan tenaga kerja yang lebih banyak. Namun hal tersebut terkendala akibat lokasi. Peningkatan produksi ini seharusnya seiring dengan pelebaran lokasi sehingga ruang produksi lebih layak dan juga mampu menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Dengan adanya peningkatan kapasitas produksi maka diharapkan adanya diversifikasi produk untuk mendukung produk utama dan dapat mencegah kebosanan konsumen.

¹⁰ Rustam, Bambang Rianto. Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan dan Penelitian. (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 63.

Analisis Persaingan

Selama ini Industri Tahu Barokah belum pernah melakukan analisis persaingan karena mereka beranggapan Bahwa dengan produksi yang telah mereka jalani masih tetap belum dapat memenuhi permintaan keseluruhan pelanggan.

Anggapan seperti ini tentu saja keliru, karena tidak selamanya Industri Tahu Barokah Yang memiliki pelanggan terbesar. Kedepannya akan muncul lebih banyak pesaing dengan berbagai ancaman dan cara promosi untuk menarik pelanggan. Ancaman itu seperti promo besar-besaran dan terus menerus, penetapan harga lebih rendah, dan tentu pelayanan bermutu. Sehingga analisis persaingan sangat perlu dilakukan untuk mengetahui apa saja yang dilakukan oleh pesaing dalam menarik perhatian dari konsumen. Hal ini dapat dijadikan sebagai acuan atau pertimbangan penetapan harga produk, promosi, pelayanan dan lain sebagainya.¹¹

Segmentasi Pasar

Industri Tahu Barokah tidak spesifik dalam menentukan target pasar. Mereka melayani siapapun yang ingin membeli produk mereka. Namun sebenarnya produk tahu putih ini diperuntukan untuk tahu bakso karena dari teksturnya yang lebih keras dibandingkan tahu tahu putih biasa. Karena banyak masyarakat yang menyukai tahu putih ini maka tahu ini dipasarkan diwilayah pasar mojoagung dan sekitarnya. Namun ada beberapa resiko yang terjadi dalam segmentasi pasar, seperti dalam hal pendistribusian. Resiko tersebut diantaranya adalah kesalahan menentukan jumlah pelanggan, penanganan yang kurang tepat, bahkan hingga

¹¹ Nurfauzi, I. N. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha UMKM Kaldu Bubuk Kepiting "Braco". ADHA Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat. (Balikpapan: Intitut Teknologi Kalimantan, 2018), 15.

rusaknya barang yang dipasarkan. Resiko lainnya adalah mengenai system internal seperti gagalnya menciptakan suatu brand dan produk baru.¹²

Personality dan Perlengkapan Kantor

Menurut Kasmir, Laporan keuangan ialah laporan yang menyatakan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini maupun dalam suatu periode yang akan datang. laporan keuangan merupakan bagian dari salah satu akuntansi yang dapat dipergunakan sebagai informasi keuangan atau aktifitas perusahaan kepada pihak internal maupun eksternal.¹³

Pada usaha tahu ini sayangnya masih belum mempunyai administrasi pembukuan yang baik sehingga perlengkapan kantor belum ada. Hal ini disebabkan karena system manajemen perusahaan yang kurang maksimal. Perusahaan selama ini tidak pernah melakukan pembukuan aktivitas perusahaan seperti pembelian bahan baku, gaji pekerja, pengeluaran perusahaan, penyusutan mesin, total penjualan dll.

Hal ini menyebabkan perusahaan kesulitan dalam mencari informasi tentang data-data perusahaan seperti, stok bahan baku, aliran keluar masuk dana perusahaan . sebaiknya pada perusahaan membuat administrasi pembukuan yang terperinci agar apabila sewaktu-waktu perusahaan membutuhkan data, maka data mudah untuk didapat secara efektif dan efisien.

Kesimpulan

Industri Tahu Barokah memiliki potensi besar di masa depan baik, mengingat tahu merupakan makanan yang digemari oleh masyarakat, dan juga sebagai bahan tambahan dalam produksi bakso yang menjamur di daerah Mojoagung, Prospek dikatakan cukup baik karena dalam proses pemasaran selama

¹² Hanggraeni, D, Pengelolaan Risiko Usaha. (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI. 2010), 62.

¹³ Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2016). 38.

ini tidak mengalami kendala yang berarti dan justru produsen sangat kuwalahan dalam penerimaan pesanan tahu yang berlimpah akibatnya kurang kapasitas produksinya. Namun, ada beberapa hal yang perlu disayangkan dari Industri Tahu Barokah yaitu diantara analisis persaingan, strategi marketing, segmentasi pasar, personality dan perlengkapan kantor, serta promosi kurang diperhatikan.

Sebagai saran unntuk Industri Tahu Barokah mengenai beberapa hal yang menjadi titik kritis penulis, diharapkan untuk masa berikutnya semoga UMKM Tahu Barokah dapat meningkatkan analisis persaingan, strategi marketing, segmentasi pasar, personality dan perlengkapan kantor, serta promosi, karena dimasa depan persaingan antar perusahaan biasa saja lebih ketat dengan semakin banyaknya competitor. Terkait administrasi kantor, hal tersebut perlu diperhatikan agar mempermudah dalam dalam mencari informasi tentang data-data perusahaan seperti, stok bahan baku, aliran keluar masuk dana perusahaan. Artinya hendaknya UMKM menyusun administrasi pembukuan yang terperinci agar apabila sewaktu-waktu perusahaan membutuhkan data, maka data mudah untuk didapat secara efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

Arthur J. Keown, David F. Scott, Jr, John D. Martin, J. William Petty, Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Edisi Satu, (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2009).

Hanafi. Manajemen Risiko operasional. (Jakarta : Pendidikan dan Pembinaan manajemen, 2006).

Hanggraeni, D, Pengelolaan Risiko Usaha. (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI. 2010)

Herman Darmawi, "*Manajemen Resiko*" (Jakarta: Bumi Aksara, 2017).

Irham Fahmi, *Manajemen Resiko*, (Bandung: ALFABETA, 2018) ; 1-2 Yuha. Nadhiran Qiantharah, “ Perancangan penerapan Manajemen Resiko”, JRAK, Vol. 10, No. 1, (2019).

Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2016).

Kementrian Investasi/ BKPM, “ Upaya Pemerintah Untuk Memajukan UMKM Indonesia ”, <https://www.bkpm.go.id//> diakses pada juni 2024.

Muehlen, M. Z. & Ho, D. T, *Risk Management in BPM Lifecycle*. (Netherland, Springer-Verlag Berlin Heidelberg. 2006).

Nurfauzi, I. N. (2018). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Usaha UMKM Kaldu Bubuk Kepiting "Braco". ADHA Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat. Balikpapan: Intitut Teknologi Kalimantan.

Rustam, Bambang Rianto, *Manajemen Risiko: Prinsip, Penerapan dan Penelitian*, (Jakarta: Salemba Empat, 2017).

Suswinarno. Aman dari Risiko dalam Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (Jakarta: Visimedia. 2012).

Tampubolon, R, *Risk Management: Qualitative Approach Applied to Commercial Banks*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004).

Zain, A. *Jejak Bisnis Khadijah*, (Jakarta: Penerbit Hikmah, 2008).